

喜迎20年 运动展风姿



运动会主席台

运动员入场仪式

2014年9月19日,在这鲜花盛开、阳光明媚的欢庆日子里,我们迎来了广东创汇实业有限公司20周岁的生日,创汇人正用运动来展现他们的飒爽英姿,来表达他们迎接公司20周年盛典的无比喜悦的心情。

早上9点,公司运动场上是一片红火的海洋,公司20周年运动会正式拉开序幕。参加本次运动会的领导有公司董事长杨家联先生、董事杨家建先生、总经理助理杨沛杰先生、常务副总侯远彬先生、总工程师刘建华先生、行政副总赵军先生、制造总监张伯成先生。参加本次运动会共近1000人,共有十六个方队组成。

入场后,运动员代表松用铿锵有力的语言代表所有运动员宣誓,用积极饱满的热情,友谊第一、比赛第二的态度来对待本届运动会。最后运动会在总经理助理杨沛杰先生的祝福声中正式开始。

本次运动会第一项比赛是4*100米接力,红白相间的运动场上展现的是他们的速度的较量,更体现了创汇人努力拼搏、永不服输的运动精神。随后是拔河比赛,他们用结果展示出了自己的力量;输的队伍也不气馁,本着“友谊第一、比赛第二”的态度展现出了他们的风度。还有毛毛虫比赛,逗得观众哈哈大笑,成为大家运动赛场上欢乐的添加剂。

经过一个上午激烈的角逐,各个项目的冠军、亚军、季军都产生了,每个方队的队长分别上台领奖,在领奖台上高高举起他们的荣誉证书,来表达此时此刻的喜悦心情,来诠释运动健儿的美的张力,来展示创汇人的风采。

“诚信缔造永恒,创汇与您同行”,20年是一个里程碑,更是一个新的开始,创汇人用闪电般的速度展示了他们的拼搏精神,用悦耳的呐喊声表达了他们的激情;用淋漓的汗水证明了他们的坚强,相信创汇的明天会更好。(岑孟)

2014年团队旅游活动圆满结束

为体现员工关怀,丰富员工业余文化活动,激发工作热情,增进企业凝聚力,营造创汇大家庭和谐、融洽的集体氛围。创汇公司2014年7月5日至6日组织员工参加了“浪漫深圳鼓浪屿大鹏较场尾二日游”集体旅游活动,让员工结束上半年繁忙的工作之余,放松心情去享受大自然的怡人风光。

整个行程共计两天,一路上员工们欢声笑语、气氛活跃,始终被一种和谐、温馨的氛围所笼罩。第一天抵达了深圳鼓浪屿之称的大鹏较场尾,午餐后,大家在洁白细软的沙滩上漫步,在晶莹的海水中畅游,在碧海蓝天之间体验深圳鼓浪屿的无尽浪漫;傍晚漫步椰林情侣路欣赏醉人的夕阳海景、倩影与椰林沙滩相映……大家尽情地享受着大自然带来的那份自由、轻快和惬意,一切尽在给公司员工带来一次轻松愉快的海滨之旅。

次日早上,大家又游玩了东部华侨城大峡谷,观看了跨度最长的滨海大峡谷瀑布和火山山谷、游玩了美洲主题小镇—海菲德小镇,乘坐惊险刺激的空中吊绳到达云中部落等活动。下午4点左右,大家怀着意犹未尽的心情,踏上了返回的旅程。

此次团队旅游活动让大家体会到了工作之外的那份亲情和感动,体会到大家是一个融洽的团队,体会到创汇是一个温暖的大家庭。留恋忘返的同时,明天又要开始迎接新的工作和新的挑战,相信创汇每个员工都会以更充沛的精力和更高涨的热情,更加良好的状态投入到工作当中,更好地完成公司的奋斗目标,为创汇贡献自己的力量,共同建设这个大家庭。(曹辉)

热烈祝贺创汇公司成立20周年!

创汇视窗

精品磨具制造专家

主办单位: 广东创汇实业有限公司 电话: 0760-85625959 邮箱: xyer@chuanghui-cn.com 网址: http://www.chuanghui-cn.com/

2014年11月6日出版 第2期

佛(顺)印准字第SRG20140036号

与“志同道合者”造梦未来

——写在创汇20周年之际



总经理杨家联在公司20周年庆典晚上致辞

编者按:

20年,一路风雨兼程,20年铸就辉煌!弹指一挥间,公司年轻小伙成长为刚毅写满额头的父亲,美妙少女变成柔韧爬遍全身的母亲。时代的牵引将为他们开辟继续拼搏进取的道路。时光的脚步总是急促地,促使他

们不断前行。

20年的发展轨迹,把创汇连接成了磨料磨具行业的一段行业史,成了磨具行业发展的有力见证,也成了深入了磨具行业的窗口和范本。

不做“拾贝者”,勇当“弄潮儿”。这是全体创汇人的共识,也是创汇不断取得成功的根本所在。

20年后的今天,创汇又站在一个新的起点上,面对新时期的市场形势和环境,创汇人如何再创优势、再上层楼?这一切都期待着智慧的创汇人去破题……

过去的20年已经过去,今天,创汇又站在一个新的起点上,面对新时期的市场形势和环境,创汇人如何再创优势、再上层楼?这一切都期待着我们去破题……

在20周年之际,我们相约在创汇,除了感恩我们所有的客户,我们的全体员工团队外,在此,我们与创汇“志同道合者”共谋未来。

创汇与很多的经销商客户合作经历20年的时间考验,主要靠的是一直信守“以人为本、以德治厂、以诚待人、以信经营”的经营理念,“诚信经营”是企业的立命之本,做事先做人,没有信誉的企业或个人,都不会有追随者。也正是我们的追随者和合作者都认同了我们的理念、目标、战略和文化,增强了相互之间的互信和理解,才成就了创汇一直持续发展的基石。

一味食古可不变。20年来,创汇的成功,是不断创新和改革的结果。一直以来,我们遵循一切以市场为中心的管理思维,但随着时代的变化,市场环境和商业模式都在变,这也要求我们广大的经销商客户也要跟着变,只有变,才能实现我们的战略目标和未来梦想。

目前,创汇独有的以代理制为核心的行销模式,需要的是志同道合者的正能量。而在现实中,小富即安、乐于守成、害怕变革、目光短浅……等缺点都是商人的劣根性,一定程度上阻碍了我们做大做强愿景。如何打通经销商的奇经八脉?如何在复杂的经济环境中把握未来,实现我心不动,而动者风雷?也成了我们现在要面临和解决的问题。

第一,要有共同的理想和价值观。在共同新的使命驱动下,我们期望,我们的合作者、我们的经销商,都要对我们未来的战略规划、经营目标,我们所倡导的经营理念和文化都要清晰和认同,以此增进互信和理解。我们必须统一市场,统一行动,统一布局,去共同实现我们所追求的愿景。唯有如此,我们才能从容的以不变应万变。

(下转第二版)

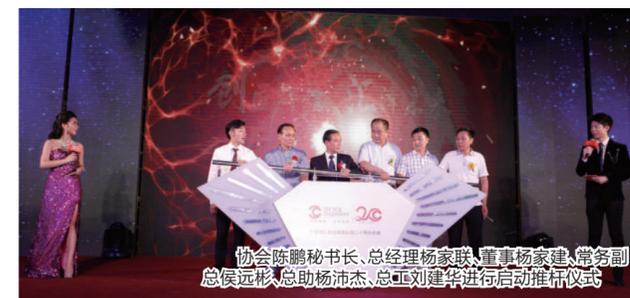


精彩瞬间

首席顾问: 杨家联
顾问: 杨沛杰
杨家建
总负责人: 侯远彬
主编: 赵军
责任编辑: 陈惠华

创匠辉煌·汇泽未来

——创汇20周年庆典活动



协会陈鹏秘书长、总经理杨家联、董事杨家建、常务副总侯远彬、总助杨沛杰、总工刘建华进行启动推杆仪式

和认可及各位员工为公司发展所做出的积极贡献,并坚信有能力、有信心创造更加辉煌的下一个20年。致辞完毕后,由磨料磨具协会陈鹏秘书长协同杨家联总经理、杨家建董

事、侯远彬常务副总经理、杨沛杰总经理助理、刘建华总工程师进行“创匠辉煌,汇泽未来”晚宴亮灯推杆仪式,正式拉开了庆典晚宴的序幕。随后公司还为优秀员工、优秀管理干部、老员工为公司作出的贡献予以颁奖。员工们也为公司精心准备了《咱们工人有力量》舞蹈,激昂的旋律、充满力量的舞步,勾勒了创汇人的无限感慨,也唱响了创汇人勇往直前的创业精神。接下来的沙画表演,更精彩地展示了创汇的成长历程。最后,供应商们纷纷也参与当晚会的节目中来,并和公司领导一起进行抽奖活动,晚会在多个现金大奖的颁奖中达到高潮。

晚会上伴随着主持人声情并茂的介绍,烘托了创汇公司二十年来的风雨历程。洪亮的嗓音,情真意切的述说,打动着一位在场的观众。快乐时光总是短暂的,而快乐时光留下的美好回忆却是长久的。如今,创汇站在新的起点,回眸二十年的发展轨迹,那一幕幕波澜壮阔的恢弘画卷,那一个个荡气回肠的响亮音符,汇聚成气势雄浑的宏大乐章。

整个晚会在热烈、喜庆的气氛中结束。(惠华)

A2 >>>

创新, 20年超越发展的基石
变革, 20年阔步前进的不竭动力

A3 >>>

优秀员工、班组长、管理人员风采展示
创汇产学研之磨料磨具知识培训
2014年河工大大学生到创汇实习

A4 >>>

喜迎20年 运动展风姿
2014年团队旅游活动圆满结束
精彩瞬间

(上接第一版)



第二，我们的思路要跟着改变。20年走过的历程，我们在有些经销商身上也可欣喜的看到，正在引进和已经完成新生命力更替的过程。年轻的新生命力正在充实经销商团队，他们更有冲劲、思维更开放，对新的事物接受和驾驭能力更强，这将是未来创汇在市场中搏击的中坚力量，而我们愈发看到了他们改变的可能。我们老一代的经销商们，资格虽老，但思维不能僵，脚步不能停，20年仅仅是企业发展中的一个短暂时间，未来创汇还要踏上更高规模和目标，需要我们不断进取。

第三，我们的行动要改变。20年的合作过程，并非总是一团和气。企业就好比一个家庭，成员间有些磕磕碰碰在所难免。在有些时候，我们在下达任务和目标时，会遇到经销商“唱反调”；总会讲“没办法”，如库存没办法，对竞争对手没办法，对内部管理没办法。没去“办”如何会有“法”

创新，20年超越发展的基石

20年前，创汇从成立之初的一台机器，七、八个人，百来平方的简陋民房开始，到现在拥有占地9.8亩，智能化装备项目获得了国家工信部、发改委、财政部认可并给予了资金支持的新工业园，年生产量近10万吨，综合实力位居我国磨具行业首位，创汇的崛起，靠的是改革和创新。

20年来，创汇始终以诚信经营为宗旨，立足于“现代化精品磨具制造专家”的专业化定位，致力于生产让用户满意的“精品磨具”。

为了走在行业发展的前面，在创汇发展初期，更换了原有的老旧设备，从韩国引进了最先进的磨具生产工装设备，使创汇磨具的生产工艺及品质跃居全国首位。这一举措，开创了我国磨具制造业引进国外先进生产设备，实现全自动化生产的先河，为中国磨具行业发展立下了一个重要的里程碑。

2011年，创汇建设9.8亩新的工业园，其智能化装备项目获得了国家工信部、发改委、财政部认可并给予了资金支持，大大扩大了原有产能的6倍。达到“技术领先”、“工艺领先”、“设备领先”的行业标杆制造水平，再次成为了中国磨具行业的焦点。

为了提高产品的科技含量，创汇技术人员主动出击市场，调研市场需求，不断优化或升级产品，使产品持续引领市场。另外，通过完善原、辅材料和产品的质量标准和质量控制措施，做好生产工艺指导，严格监督生产工艺并提高质量，使市场满意度再创新高。

为领先于行业，创汇通过校企合作的机制和平台，2011年9月，创汇与河南工业大学材料学院建立起产、学、研全面战略合作关系。创汇设置大学生工作站，为学院本科生、研究生培养提供良好的实验实习基地。学院充分发挥教育资源优势，为创汇培养、培训并输送各类优秀工程技术人才和管理人才。并且把最新、最有市场发展前景的科研成果优先、优惠提供创汇。必要时，派出专家教授，为创汇解决有关技术、管理等方面的问题，协力推动创汇的发展。

随着企业的发展，原有的经营管理模式已经行不通，必须转变观念，走创新发展之路。为了实现企业的经营升级、生产力升级、管理升级，公司导入3+3管理模式，来保证管理提升。组建3个团队（管理团队、稽核团队、执行团队），出现问题追究3方责任（当事人责任，当事人的直接上司的责任，当事人所在部门主管的责任）。持续优化绩效管理方法，培育团队能力，挖掘员工潜力，提升员工价值，确保公司销售额保持增长35%以上目标实现。

企业竞争最终是文化的竞争。为了系统推进创汇的企业文化建设，2014年，创汇策划整体企业文化建设方案，按步骤推进“家、学校、军队”文化，建设“学习走廊，生活走廊，目视看板”等目视文化。同时，建设员工活动室及休闲、娱乐和放松的场所，组建各类兴趣小组，定期开展文娱活动，来增强员工的认同感和归属感。

呢？困难从来不是障碍，关键你是否向困难低头，彻底认输。我们很多的经销商正当当年富力强、经验丰富之时却有萌生退意之感，安享人生，缺少了那种主动求变、敢打敢拼的意志，对于稍显沉闷的经销体系而言，目前最缺乏的是一种“亮剑”精神。

第四，要不断提升你的市场份额。市场份额的高低，决定你在市场上的话语权。在新的市场环境下，一、二级市场的竞争成本居高不下，对空白市场的扫盲和渠道下沉是我们未来的蓝海。我们部分经销商在创汇迈入转型和快速发展的通道时，表现得后继乏力。在当前“危中有机”的市场环境下，广大经销商更不能松懈，要保持35%的平均增长底线，如果规模不上去，市场就有被别人抢走的危险。

第五，要扩大品牌的影响力。过去产品的竞争，一直停留在品牌与杂牌之间的竞争。但随着市场的不断成熟和竞争的加剧，营销的竞技场早已转移，当今市场的主题

变革，20年阔步前进的不竭动力

翻阅创汇近几年的经营业绩，梯次攀升的足迹清晰可见。一串串飘红的数字，一项项喜人的成就。短短几年，创汇经营业绩的快速提升，靠的是什么呢？那就是不断的变革。

人是企业的第一资源。对于人来说，最困难莫过于观念的转变。当创汇进入发展阶段时，为了激活员工队伍，让创汇能有更多的新鲜血液来焕发更大的发展动力，首先从老员工入手，实行改革进行优胜劣汰。同时，创汇聘请专业的管理、技术人员，利用国外引进的先进设备，使企业整体管理与营运水平有了跨越性的提升。创汇招贤纳士，不局限于国内。据



结束语：20周年庆，隆而重之为感恩

二十年前，创汇从一个偏居一隅的无名小厂，成长为中国磨料磨具行业的中坚力量，20年的不断艰苦奋斗、开拓创新，不断超越的发展历程，使企业走上了一条可持续、健康的发展之路。一段企业的发展史，凝结了无数客户和员工的付出与贡献，这当中，最应该感谢的人是谁？20周年之际，应该以什么样的方式向他们表达谢意？

在年初开始，我就一直在想，创汇已经走过了整整20个年头，在广大经销商客户的共同努力下，在全体创汇人的团结拼搏中，推动创汇走到今天磨料磨具行业领军的位置，引同行投来了敬佩和羡慕的目光，创汇的发展包含哪些成功的奥秘？到底该如何进行解读？

20周年庆典活动，我们一张小小的邀请函，寄托着我们的感激之情！把我们数百万客户从全国各地聚到这里，把我们的员工聚在一起，我们隆而重之的向广大客户和员工表达感激之情，大家总结经验，回顾得失，收获成功，见证荣耀，共谋未来。

一切只为感恩……

规范化运作，实现制度化、规范化的管理。这也要求我们各位经销商不断学习，不断进步，跟上创汇发展的步伐，这需要我们在座的各位要有自己的目标，建立自己公司持续的管理制度，引进人才，增加人手，抓大放小，真正的实现公司化。

如果，我们不去学习，不进步，不发展，小富即安，那么，你也将和创汇的差距逐步拉大，被市场无情的淘汰，你的代理权会被调整成为经销商，最终可能会终止合作，与创汇分手。

在过去的20年，如果说我们是为了生存做创汇，那可能在未来20年，我们是为了延续那份梦想，延续那份荣耀去做创汇。

跨越了生存的初级阶段，我们又适时提出了未来5年的发展目标：创汇将重点发展树脂磨具产品，以树脂砂轮系列作为主营业务，其中以切片砂轮系列作为核心产品，走专业化发展的道路。其中：

5年发展规划和目标：每年保持35%以上的增长速度，力争在3-5年内达到10亿的销售规模，来做强做大企业，推动企业不断向前发展。集团化运作目标：创汇目前拥有行业内最大的生产制造基地，下一步将延伸磨料磨具行业的产业链，实施多元化经营，实行集团化运作的模式，有效整合资源，实现企业飞跃式的发展。品牌目标：在规模和品牌建设目标上，力争在近几年内实现市场占有率有部份企业在行业内达到25%以上，成为行业尖端品牌，销售额实现规模增长；努力在近几年内在品牌知名度、美誉度、销量等同步提升。海外拓展目标：重点拓展海外市场，大力实施“走出去”战略，大力开发国际市场，实现国内、国外共同发展，加快公司的国际化步伐。

20年，对我们来说，是一个时代新的开始。我们在享有一份荣誉的同时，更多的是承担一份沉甸甸的责任。未来的日子，创汇之所为就是：

与“志同道合者”造梦未来。

了解，新厂投入使用后，创汇正从台湾或者国外去引进高水平的专业人才加入创汇团队。

多变的市場，多变的世界，对于企业来说，不变只有死路一条，创汇把企业规模发展作为第一要务，千方百计寻找业绩增长突破口。从之初的少数几个客户到现在创汇已建成了国内300多个销售点的销售网络，在北京、上海、重庆三地都建立了自己的办事处。加上大本营广东，创汇已经实现了我国东、南、西、北地区的全面覆盖。

品牌是企业的灵魂。在初期，创汇就注册了“金钻”、“银钻”两个磨具品牌同

时投放市场，如今“金钻”、“银钻”磨具已耳熟能详，知名度高，广受用户欢迎。使“精品磨具制造专家”的品牌定位，把创汇磨具的品质做到最卓越。为了达到产品质量与国际接轨，2012年，创汇全新品牌“诺玛仕”起航高端磨具市场，她的面市，再一次证明了创汇有技术生产精品磨具，有能力打造高端品牌。目前在技术和服务上，已经可以与国际知名品牌接轨的磨具品质。正是基于创汇在国内建立庞大的销售网络和品牌的影响力，以及这么多年来在市场上辛苦耕耘建立的基础，创汇奠定了中国树脂磨具行业的营销龙头地位。

创汇发展史

1994年9月19日，广东省顺德市创汇磨具制品有限公司在顺德容桂小黄圃正式成立。

1996年10月28日，创汇成功注册了“金钻”、“银钻”商标，开启了以品牌角逐市场的新征程。

1997年5月，创汇迎来了第一张出口订单，并正式取得自营出口权，开始向国际化迈出了坚实的一步。

1999年，创汇首家率先引进韩国最先进的自动成型压机，引领了我国磨具行业向自动化生产模式的发展进程。

2001年，创汇在行业内率先通过了ISO-9001国际质量管理体系认证，并走向科学的现代企业管理模式。

2002年，创汇在业内率先开拓海外市场，国外客户从最初的30多个增加到上百个，成为业内国际销售网络最全的公司。

2003年，创汇产品取得德国MPA国际质量安全认证，为国际市场业务带来了更大商机。

2005年，创汇启动“品牌提升工程”，积极参加国内外相关展会，展示产品和企业形象，大大提高了品牌美誉度。

2008年，创汇启动“流程再造工程”，加大终端和渠道的管理力度，企业营销网络正式进入了系统化和规模化。

2009年，创汇原有顺德生产基地生产规模已不能满足发展需求，在中山三角开始筹建现代化磨具制造工业园。

2011年，据行业权威数据统计，创汇产销量位居行业前列，稳坐中国磨具行业第一把椅。创汇品牌知名度和美誉度获得大幅度提升。

2011年12月，创汇新工业园奠基仪式在广东省中山市三角镇隆重举行，为创汇的未来快速发展奠定了坚实基础。

2012年，创汇中山三角新工业园项目获得国家发改委、工信部、财政部全国首批19个重点智能制造装备扶持项目之一。

2013年9月，创汇新工业园正式落成投产，成为行业内首个智能化、现代化及科学化的工业园。

优秀员工、班组长、管理人员风采展示



优秀经理颁奖词：

在创汇公司有这样一批优秀的部门带头人，他们在各自的职能关爱下属，处处身先士卒、事事率先垂范，以身作则的同时，用智慧运筹帷幄，用创新引领发展，用胆识攻坚克难，用忠诚书写诗篇。他们是创汇事业的中流砥柱，发展中坚，他们呕心沥血，全力奉献，带领本部门员工创造和刷新着一个又一个业绩。他们在创汇的发展史上画了重重的一笔。



常务副总侯总为设备部黄籍、生产技术部禹宗成、财务部高守霞、综合办杨咏霞、PMC部周川6名优秀管理干部颁奖

优秀班组长颁奖词：



杨总为计划物控部韦蒙胜、设备组杨文辉、生产车间彭术英、郭桂林、班少伟6名优秀班组长颁奖

优秀员工颁奖词：



赵副总为总经理办陈惠华、综合办李成恩、制造部陈明枝、罗飞、王国霞、杨春芳、杨之方、袁庆西、刘保刚、郭占友10位优秀员工颁奖

他们作为最基层的管理者，勤勉敬业，勇挑重担，吃苦耐劳，无私忘我。带领一线员工在生产一线夜以继日，团结拼搏，保质保量完成生产任务，保证市场和客户的需求。无论遇到怎样的苦难，不退缩，做事力求完美，业务技能娴熟，很懂得团队的重要性。他们当中有人选择幕后，默默奉献；有人走上台前，承担起发展的重担。他们相互勉励，一路挥汗如雨，一路过关斩将，带领一线员工取得不俗的成绩。

作为员工，虽然没有惊天动地的事迹，但却在自己的工作岗位默默无闻地工作着。他们时刻心系公司的发展，与公司同风雨、共命运。用不懈的努力为公司的未来发展做着自己的贡献。他们用实际行动证明了在平凡的岗位上也能做出不平凡贡献，是大家学习的榜样和楷模。

创汇产学研之磨料磨具知识培训

为了持续提高技术人员和管理人员的技术专业水平，根据公司与河南工业大学材料学院产学研合作协议，经过前期的培训需求调研，公司邀请河南工业大学材料学院邹文俊院长、彭进教授于7月30日至8月1日到公司举行产学研技术培训。培训内容包括：磨料磨具及现场问题答疑。参加培训人员：技术研发部人员、生产技术部人员、质保部相关人员、制造部车间主任以上人员及产学研项目组人员。

学员们学习积极主动，踊跃发言。针对生产现场的问题刨根问底。并要求公司多举办此类实操性的专业技术培训。经与学校沟通，已经将寒假期间培训的内容初步敲定课程大纲。



邹文俊院长正针对学员们的提问，从理论到实践进行技术分析讲解

2014年河工大大学生到创汇实习



热烈欢迎河工大的师生莅临创汇实习

(通讯员 胥晖 摄影：吴思明/岑孟)河南工业大学材料学院201505班学生共31人，在张书森老师、林浩伟博士的带领下，于6月30日来到了创汇实习。

师生到创汇后，创汇举行了简单又隆重的欢迎仪式，并组织了系统的培训。公司相关部门针对大学生们提出的问题和改善，组织大学生阶段性学习座谈会。常务副总经理侯远彬、行政副总赵军也亲自参加座谈会，为大学生分享创汇的人才理念、创汇的未来发展、大学生职业心态和职业精神，培训了产品知识、产品性能、工艺流程、技术标准、质量标准等。之后，同学们分别按部就班到制造部上机实际操作。

实习期间，由制造部和人力资源部安



王良书记代表河工大送上感谢锦旗给创汇

排专人每天对每位大学生实习情况进行动态跟踪记录，每周同学们将实习的情况以书面总结的形式提交到人力资源部。人力资源部针对大学生们提出的问题和改善，及时跟相关部门进行沟通、跟踪和改善。组织大学生阶段性学习座谈会。常务副总经理侯远彬、行政副总赵军也亲自参加座谈会，为大学生分享创汇的人才理念、创汇的未来发展、大学生职业心态和职业精神，培训了产品知识、产品性能、工艺流程、技术标准、质量标准等。之后，同学们分别按部就班到制造部上机实际操作。

7月9日，河南工业大学材料学院王良党委书记等一行，百忙中来到创汇调研实习生的实习情况。学校赠送创汇“校企携手打造行业英才，万众一心铸就名优产品”锦旗。召开了实习师生座谈会。座谈会上，大学生纷纷分享自己的实习心得。王良书记要求同学们：感恩创汇，珍惜实习机会，明确实习目标，从看似简单的实习一线操作中，找出不简单之处，努力学习，改变磨料磨具的行业现状，做行业的革新者。

创汇多媒体展厅建成投入使用



经过前期的筹备、策划、设计以及施工，创汇多媒体展示厅于2014年9月顺利完工并投入使用。在9月19日公司20周年庆典活动中，展厅全面的展示内容和精美的装潢设计获得了公司和参观嘉宾的一致好评。

创汇多媒体展示厅，旨在集中并立体展示良好的企业形象，使客户快速、全面了解企业的文化、品牌、产品、服务等各个方面。创汇多媒体展示厅，根据公司业务板块和产品线来进行布局，主要分为几大区域：既包括了象征创汇综合软实力的企业大事记展示区、品牌和文化展示区，又囊括了代表体现企业生产制造能力的产品展示区、营销网络电子动画展示区、贵宾互动签名展示区等几大部分。

其中，在企业发展历程展示区展现了企业20年来的发展历程和大事记、在产品展示区中，分别展示了公司的主打和优势产品。在销售网络电子动画展示区，展现出了企业强大的国内和国际营销网络。在公司的实力展示区，详细介绍了企业在制造水平、品牌实力、生产规模、设备装备等综合实力。在贵宾互动区让参观者亲身体验运用人机设备实现互动的高科技功能。在入口的企业宣传片演播展区，即是视频直播区。通过视频使得参观人员可以即时了解到公司新工业园的园区概貌以及各制造车间的制造实力情况，以及办公大楼、员工宿舍、运动球场、企业文化等全方位的介绍，让参观者对创汇的实力有一个全方位的了解。

2014上半年度总结暨下半年度工作部署会议

7月25日，公司召开2014年上半年度总结暨下半年度工作部署会议。会议由常务副总经理侯远彬主持，总经理杨家联、公司相关领导及各职能部门“管理人员参加了会议。

会议上，总经理杨家联分享了上半年的销售业绩，国内销售与国际销售上半年共销售增长38.68%，公司上半年整体工作顺利推进，销售目标基本达成。总经理杨家联对下半年重点工作部署：一是加快市场销售网络的建设与完善，以进一步提升市场占有率和扩大品牌影响力。二是优化和重新建设一批新的经销商和客户。三是加大市场销售模式调整，由一个城市代理转变为一个城市多个经销商代理的模式。四是制造方面加大资源投入，引进先进人才提升团队管理水平。

对于下一阶段工作，常务副总经理侯远彬提出要求：一是团队建设，团队优化、团队综合能力升级，提高制造能力。二是成立创汇商学院，以提高全员素质、素养与员工操作技能，同时为公司输出具备相关岗位能力的管理人才。三是启动制定各职能部门的管理手册工作，逐步推行公司文化传媒工作。四是准备成立创汇员工代表工作委员会，避免用工风险和劳资风险。五是全面启动7S管理方案，真正做到提升企业形象和员工归属感，减少浪费，安全与质量有保证。六是各部门全力配合六院对公司的试机工作，迎接国家发改委对我们公司尽早对相关装备验收。七是做好公司20周年厂庆活动策划与组织。

侯副总希望整个团队要转变工作观念和思路，工作一切以目标为导向，以创造价值为核心，要有主人翁意识和体现谦逊的精神，主动工作中，提高学习能力、专业知识，最后共勉公司所有员工，只有改变才有未来，只有执行才能改变。